

## E-Marketing

El e-Marketing es la utilización de Internet para el marketing directo con el fin de entrar en contacto con los potenciales clientes, convertirlos en clientes y fidelizarlos.

El e-Marketing es una opción muy utilizada por las empresas para promocionar y difundir sus productos y servicios. El motivo es el bajo coste y la obtención de las preferencias de sus clientes.

Tener un sitio Web debe ser una parte importante de la estrategia de Marketing de prácticamente cualquier negocio. Sin importar si se trata de una empresa chica, mediana o grande, tener presencia en Internet puede ser realmente muy redituable.

Sin embargo, no se trata únicamente de tener un sitio en Internet...

Para que un sitio en Internet realmente funcione se necesita:

- Definir claramente el propósito del sitio. Normalmente este propósito cae en uno de estos cuatro rubros o combinación de ellos: generación de prospectos, comercio electrónico, presencia de marca (Branding) y soporte a usuarios o clientes.

- Que la gente encuentre el sitio cuando busca la información, los productos o los servicios que en este se ofrecen. Esto se logra a través de obtener buenos lugares en las páginas de resultados de los buscadores y por medio campañas Pago Por Clic.

- Aplicar otras estrategias de generación de tráfico como publicación de artículos, marketing viral, boletines de prensa, publicación de anuncios en revistas electrónicas y en otros sitios relevantes a su nicho de mercado.

- Que cuando la gente encuentre el sitio, encuentre un título, descripción y contenido atractivo.

- Que al visitar el sitio el visitante se convierta en un prospecto, un cliente o un usuario satisfecho.

Para lograr esto existen diferentes elementos que se deben combinar:

Un buen diseño. Esto involucra dos aspectos:

- Un sitio con aspecto profesional que inspire confianza. También es muy importante que sea fácil de navegar para que la gente encuentre rápidamente lo que esta buscando.

- Un sitio optimizado para buscadores. De no ser así, es más difícil los buscadores entiendan de que trata su sitio y lo indexen correctamente.

Pero esto no es todo, una cosa es que los buscadores entiendan y listen su sitio, otra muy diferente es que le listen en la primera página de resultados. El 80% de la gente no pasa de la primera página de resultados al hacer una búsqueda en Internet. Por lo anterior, es necesario una estrategia integral de generación de tráfico.

Finalmente, ya interesado el visitante, se deben aplicar técnicas para que el sitio cumpla con su cometido.

Por si esto fuera poco, existen otros elementos que puede utilizar a su favor:

- El poder del Email Marketing GENUINO (No SPAM) para desarrollar una relación con sus suscriptores, siempre estar presente y lograr ventas recurrentes.

- El marketing tradicional también puede atraer tráfico a su sitio en Internet.

- La publicación y sindicación de artículos y contenidos puede hacer parte de su estrategia.

- Crear y mantener un blog (una bitácora en Internet) también puede ser una excelente herramienta de comunicación y generación de tráfico.

Desde simple consultoría hasta la realización completa de su proyecto, tomamos en cuenta sus necesidades específicas y le ayudamos a definir y a llevar a cabo su proyecto en Internet para que sea todo un éxito.